ANDREA BARBIERI

www.btftraduzioniseoweb.it

impara la base del GROWTH HACKING

Fai crescere in modo esponenziale il tuo business online

Fai quello che puoi con quello che hai, nel posto in cui sei.

Theodore Roosevelt

Prologo

Nel marketing moderno non possiamo aspettare di trovare una “ricetta vincente” per acquisire clienti online. E’ necessario sperimentare le strategie che funzionano meglio per il nostro business. Questo ebook ti da le basi per la strategia di Growth Hacking. Il **Growth hacking** è un processo di rapida sperimentazione che sfrutta elementi come il marketing funnel, lo sviluppo di prodotti, le vendite, ecc. per identificare i modi in cui un business può crescere il più velocemente possibile.

In questo ebook non troverai “ricette vincenti” anche perché nessuno le hai. Ma tutti i marketer del mondo sperimentano tutte le strategie per accelerare la crescita della propria azienda.

Capitolo 1

Vuoi sapere in che modo aziende come Groupon, Airbnb o Dropbox hanno avuto successo così rapidamente? "Lento e costante" non sempre vince la gara, soprattutto nell'era di Internet. In questi giorni, le startup di successo utilizzano strategie di hacking della crescita per accelerare il loro successo.

Poiché questa è una guida così approfondita, abbiamo incluso un sommario per aiutarti a raggiungere rapidamente la sezione che ti interessa di più.

Che cosa e’ il Growth Hacking ?

Vuoi sapere in che modo aziende come Groupon, Airbnb o Dropbox hanno avuto successo così rapidamente? "Lento e costante" non sempre vince la gara, soprattutto nell'era di Internet. In questi giorni, le startup di successo utilizzano strategie di hacking della crescita per accelerare il loro successo.

Sperimenta con il Growth Hacking

Il **growth hacking** è un processo di rapida sperimentazione e implementazione di strategie di

marketing e promozionali incentrate esclusivamente su una crescita aziendale rapida ed efficiente. Il termine è stato coniato da Sean Ellis, CEO e fondatore di GrowthHackers, nel 2010. L'hacking della crescita raggiunge risultati VELOCI, con una spesa minima. La parte "hacking" riguarda la ricerca di scorciatoie intelligenti che portano grandi risultati.

Aziende in rapida crescita come Groupon hanno guadagnato milioni di utenti in pochi anni utilizzando strategie di growth hacking.

E non è solo per le startup: qualsiasi azienda può utilizzare tecniche di growth hacking per accelerare il tuo successo senza budget folli. In questa guida, ti guideremo attraverso tecniche, strategie, strumenti ed esempi di growth hacking che puoi

utilizzare per raggiungere rapidamente successo.

Che cos'è un growth hacker?

Chiunque esegua una strategia di growth hacking è un growth hacker, ma c'è di più nel termine di quanto potrebbe sembrare. Sean Ellis ha descritto un growth hacker come "una persona il cui vero obbiettivo è la crescita”.

In altre parole, a differenza dei marketer tradizionali, che possono avere una visione più ampia ed essere preoccupati per cose come il riconoscimento del marchio o le pubbliche relazioni, i growth hacker sono interessati solo alle strategie e alle tattiche che guidano la crescita. Se le tattiche di marketing NON hanno quel potenziale, allora non

sono interessati. Molte aziende ora hanno team di esperti di marketing della crescita, ingegneri della crescita, product manager e altri ruoli.

The Growth Hacking Funnel: parametri chiave da misurare

Come abbiamo detto, i growth hacker sono ossessionati dalle strategie che creano business. In genere stabiliscono le priorità per acquisire nuovi clienti e ampliare l'attività, e sviluppare, implementare e testare idee per aiutarli a raggiungere i loro obiettivi. Una parte fondamentale della pianificazione di qualsiasi strategia di marketing è decidere come misurare il successo. Molti growth hacker si concentrano

sulle "metriche dei pirati", così chiamate per via delle loro iniziali

AAFER. Rappresentano le cinque fasi dell'imbuto di hacking della crescita:

- **Acquisizione**: acquisire nuovi clienti
- **Attivazione**: persuadere i clienti a utilizzare il prodotto
- **Fidelizzazione**: mantenere i clienti e ridurre l’abbandono
- **Entrate**: fare soldi
- **Referral**: convincere altre persone a segnalare nuovi clienti.

Come puoi vedere, tutti questi sono essenziali per avere un business sano e di successo.

Prima di iniziare: basi per il successo

Prima di poter iniziare ad hackerare la crescita della tua attività, ci sono un paio di basi che devi mettere in atto.

Chi sono i tuoi clienti? Cosa vogliono?

Per cominciare, è essenziale occuparsi dell'adattamento al mercato dei prodotti. In altre parole, devi avere un prodotto eccezionale e assicurarti che soddisfi le esigenze dei tuoi clienti. Per farlo, dovrai capire i tuoi clienti. Ciò significa conoscere:

- La loro età, sesso, istruzione e altri dati demografici

- Dove oltre al tuo sito web, cercano informazioni,
- Quali sono i loro valori, così come i loro obiettivi, le sfide e i punti deboli che il tuo prodotto può risolvere.

Con queste informazioni, puoi adattare le strategie di marketing di crescita a particolari acquirenti (**buyer personas**).

Che cosa e' il Customer Journey ?

Ma devi anche capire come i tuoi clienti diventano clienti. Si chiama **customer journey**, che generalmente passa dalla consapevolezza alla valutazione fino alla conversione.

Ed è quando hanno deciso che offri il miglior prodotto o servizio e ti sei convertito in clienti che diventano parte del funnel di growth hacking.

Il tuo sito aiuta le conversioni?

Il design incentrato sulla conversione è un altro aspetto importante dell'hacking del tuo marketing. Ciò significa rendere facile per i visitatori:

- Trova le informazioni necessarie per fare il passo successivo nella loro interazione con te
- Avere la possibilità di interagire con te
- Guarda la prova sociale che stabilisce la tua competenza e autorità.

Dovrai anche identificare eventuali colli di bottiglia che impediscono ai visitatori di convertirsi.

Imposta obiettivi SMART per la crescita

- Specifico
- Misurabile
- Raggiungibile
- Rilevante
- Riservato al tempo.

In altre parole, non fissare obiettivi banali o impossibili. **Sapere cosa vuoi ottenere** e **come contribuisce alla crescita**. Calcola come lo misurerai e stabilisci un limite di tempo per raggiungerlo.

Nella prossima pagina vedi il sistema per creare il tuo canale di vendita.

5 potenti strategie di Growth hacking per la crescita

Ora che è chiaro, diamo un'occhiata ad alcune strategie e tattiche per aiutarti a costruire il tuo business. Generalmente, le "strategie" adottano un approccio a lungo termine alla

crescita del business e non cambiano molto spesso. Le "tattiche" sono implementazioni a breve termine della tua strategia e possono essere cambiate per tenere conto di nuove informazioni o priorità.

Tuttavia, vedrai i termini usati in modo intercambiabile. Le strategie di Growth hacking della sono spesso suddivise in tre tipi:

- Promuovere la tua attività con contenuti o marketing di contenuti
- Promuovere il tuo prodotto all'interno del prodotto o marketing di prodotto
- Pagare per promozioni o pubblicità.

Ora, diamo un'occhiata ad alcune strategie e tattiche che hanno dimostrato di funzionare.

1. Usa l'intento di uscita per il Growth Hacking della tua lista di e-mail

L’email marketing ha uno sbalorditivo ROI. Uno dei motivi per cui l'email marketing è un ottimo trucco è che non devi spendere un centesimo per iniziare. Un investimento di € 1 porterà € 40 di entrate. Ecco perché è così importante per la crescita costruire la tua mailing list.Come vedrai nella sezione sugli strumenti di growth hacking, c'è un software che puoi utilizzare gratuitamente fino a quando non diventi abbastanza grande per l’aggiornamento.

Ma può volerci del tempo per far crescere la tua mailing list. È qui che entra in gioco il nostro step di Growth hacking. Puoi salire alle stelle la tua mailing list con un intento di uscita collegato a un **lead magnet**. Un lead magnet è un incentivo che offri ai tuoi visitatori in cambio della condivisione delle loro informazioni di contatto con te. I lead magnet sono spesso contenuti scaricabili, come liste di controllo, fogli di lavoro, report ed ebook.

Da sfruttare e’ un pop up con l’intento di uscita. Ogni volta che l’utente sta per abbandonare la pagina mostra un pop up con il lead magnet o lo sconto da scaricare.

Ecco come puoi utilizzare questa strategia:

1. Creare un lead magnet,
2. Creare un form efficace per attirare l’attenzione dell’utente,
3. Usare un autoresponder per inviare il lead magnet a l’utente.

In pochissimo tempo, accumulerai molto abbonati e avrai una strategia Growth hacking della crescita di successo alle tue spalle.

2 Offri sconti per le condivisioni

Come Growth Hacking, non puoi ignorare il potenziale di milioni di utenti di social media in tutto il mondo. Questo non significa che non devi investire anche sul posizionamento sui motori di ricerca.

E’ una strategia più’ lenta ma nel medio e lungo periodo ripaga artigliando una fetta costante di utenti online.

Usare i tuoi social network per far conoscere alle persone i tuoi prodotti e servizi può aiutarti a ottenere nuovi contatti e vendite tramite il passaparola e le condivisioni sui social. Ma mentre alcune persone possono rispondere a una semplice richiesta, la maggior parte sarà più interessata se c'è qualche vantaggio per loro. Offrire una ricompensa per la condivisione sui social può dare al tuo marchio un potenziale virale.

3 Rendi l'Onboarding un gioco

L'onboarding del gioco d'azzardo è un'ottima tattica di Growth hacking utilizzata da molte aziende. Ci sono

un paio di modi in cui questo può aiutarti a crescere. Innanzitutto, puoi premiare gli utenti per aver utilizzato con successo il prodotto, mantenendoli interessati e rendendo più probabile la loro permanenza.

In secondo luogo, puoi premiarli per convincere altri utenti a registrarsi, il che aiuta la tua attività a crescere più velocemente. Questa è la strategia utilizzata da Dropbox, che consente agli utenti di sbloccare spazio di archiviazione aggiuntivo dopo aver completato determinati traguardi, come il caricamento di contenuti e la condivisione sui social media per attirare nuovi utenti.

Per utilizzare questa strategia di Growth hacking per la tua azienda, dovrai creare un flusso di lavoro di onboarding che aiuti gli utenti a

conoscere il tuo prodotto e li incoraggi a spargere la voce.

4 Costruisci continuamente contenuti gratuiti

Ecco una strategia di Growth hacking che è garantita per invogliare le persone a visitare il tuo sito web. Crea una strumento utile e consenti alle persone di usarlo gratuitamente. Ecco un esempio di questo in azione.

Adesso ti mostro uno strumento molto utile per creare i titoli che. Uso anche io. Lo puoi usare gratuitamente. Devi creare titoli in inglese che puoi tradurre in italiano.

La cosa interessante e' che lo strumento ti dice se il titolo può funzionare per attirare clienti oppure no.

Lo strumento misura il titolo in base all’empatia che esso dimostra dandone un punteggio numerico.

CoSchedule, che fornisce calendari editoriali online, ha creato un Headline Analyzer, utilizzato praticamente da tutti i marketer. L'unico problema? Devi iscriverti alla loro lista e-mail per usarlo.

Questa è una strategia intelligente, perché lo strumento soddisfa le esigenze del loro pubblico principale, costruendo riconoscimento del marchio e buona volontà. Aggiunge anche le persone giuste all'elenco di posta elettronica dell'azienda, il che significa che CoSchedule può quindi promuovere il proprio servizio a pagamento.

5 Esegui una competizione

Puoi i concorsi come strumento per aumentare la consapevolezza sui prodotti e servizi della tua azienda. Si scopre che sono davvero efficaci!

Quindi, come puoi implementare questa strategia? Eccoti qualche idea per iniziare:

- Offri un account come premio per un concorso su Twitter in una semplice lotteria. Assicurati che il tuo concorso sia conforme alle **regole di promozione di Twitter,**
- Le immagini funzionano bene su Facebook, quindi condividi un'immagine rilevante per il tuo prodotto o servizio e richiedi Mi piace o commenti in cambio delle iscrizioni al concorso. Assicurati di

leggere le **regole di promozione del concorso di Facebook**,
- Usa Instagram per un concorso di contenuti a tema, collegato a un hashtag, in cui gli utenti taggano il tuo profilo Instagram.

Vuoi imparare ad usare alcuni Growth Hack tool di successo per costruire la tua attività? Continua la lettura.

10 Strumenti essenziali per il Growth Hacking

Una volta che sei pronto per iniziare con le tue strategie di Growth hacking, avrai bisogno di alcuni strumenti per metterle in atto. Fortunatamente, ci sono molti strumenti in giro che possono aiutarti a raggiungere il tuo obbiettivo

velocemente. Eccone alcuni che ti consiglio.

Per comodità, ho identificato dove si inseriscono nel processo di vendita della AAFER (che abbiamo visto all'inizio). Iniziamo con un paio di strumenti per Growth hacking per l'acquisizione di clienti.

1 Mailchimp

Come accennato in precedenza, l'email marketing è una strategia essenziale, con un ROI imbattibile. Ecco perché devi includere un servizio di email marketing nel tuo kit di strumenti di hacking.

La mia raccomandazione principale è **MailChimp**, perché ti consente di inviare e-mail fino a 2000 utenti o inviare 12.000 e-mail al mese gratuitamente.

L’uso di Mailchimp presenta ulteriori vantaggi:

- Una varietà di modelli di newsletter via e-mail
- Flussi di lavoro e-mail predefiniti
- Una procedura guidata per aiutarti a creare e-mail
- Un'ampia base di conoscenze

2 ManyChat

Le campagne di Facebook Messenger sono noti per avere ottimi tassi di conversione, ma chi ha tempo per essere online 24 ore al giorno?

Se vuoi coinvolgere nuovi potenziali clienti senza perdere il sonno, un bot di Facebook Messenger

potrebbe essere la risposta e ManyChat è un ottimo modo per fornirlo.

ManyChat funziona con Facebook Messenger in modo da poter comunicare con i clienti anche quando non ci sei. È un ottimo risparmio di tempo per il Growth Hacker impegnato nella crescita. La creazione del tuo primo bot è gratuita.

Inoltre, non è necessario imparare a programmare, poiché puoi facilmente creare il tuo bot con l'interfaccia di trascinamento della selezione di **ManyChat**.

ManyChat funziona con Facebook Messenger così puoi comunicare con i clienti anche quando non ci sei. È un ottimo risparmio di tempo per l'hacker impegnato nella crescita e la

creazione del tuo primo bot è gratuita. Inoltre, non è necessario imparare a programmare, poiché puoi facilmente creare il tuo bot con l'interfaccia di trascinamento della selezione di ManyChat.

Successivamente, diamo un'occhiata a un paio di strumenti per l'attivazione del cliente.

3 Google Analytics

Uno dei modi migliori per iniziare con l'attivazione del cliente è sapere cosa funziona per i clienti che hai già. Ecco perché hai bisogno di uno strumento di analisi e non puoi battere il prezzo di **Google Analytics;** è assolutamente gratuito.

Con informazioni sui segmenti di pubblico, il loro comportamento, obiettivi e conversioni, Google Analytics può aiutarti a:

- Scopri come i visitatori utilizzano il tuo sito con il flusso di utenti,
- Scopri dove ci sono ostacoli all'utilizzo del tuo prodotto o al completamento delle azioni desiderate,
- Scopri quali pagine hanno le prestazioni migliori e quelle peggiori.

Vuoi un modo ancora più semplice per ottenere queste informazioni?

Se se usi di WordPress, prova il plugin **MonsterInsight** per vedere i tuoi dati analitici direttamente nella dashboard.

4 Youtube

YouTube è nel nostro elenco di strumenti di growth hacking perché è uno dei modi migliori per convincere i clienti a diventare attivi

agli utenti del tuo prodotto è mostrare loro come usarlo.

Come mostra la nostra carrellata di statistiche sul marketing video, YouTube stesso è un comprovato creatore di fiducia. E il video nel suo insieme aiuta ad aumentare i contatti e le vendite. Circa l'80% dei clienti preferisce guardare un video piuttosto che leggere i file della guida.

Prendi in considerazione l'idea di avere un canale YouTube per i tuoi video di introduzione e tutorial. Puoi anche utilizzare quei video per l'acquisizione e la fidelizzazione dei

clienti pubblicandoli sul tuo blog e condividendoli sui social media, il che rende YouTube uno strumento di crescita multiuso.

Parlando di fidelizzazione, è la chiave per le aziende di successo per ridurre il tasso di abbandono dei clienti. Il prossimo set di strumenti di growth hacking copre la fidelizzazione e manterrà i tuoi clienti coinvolti e desiderosi di restare.

5 CoSchedule Headline Analyzer

Non puoi battere il potere del content marketing. È uno dei migliori Growth Hacking per attirare e fidelizzare i tuoi clienti. E inizia con un titolo magnetico che fa desiderare alle persone di continuare a leggere o guardare.

Ecco perché l'**analizzatore di titoli di CoSchedule** è uno dei miei strumenti di growth hacking consigliati. Non solo è gratuito, ma è davvero utile e uno strumento indispensabile per ogni marketer che conosciamo. Ecco come funziona.

Digita il titolo e l'analizzatore ne misurerà l'attrattiva e gli assegnerà un punteggio compreso tra 0 (torna al tavolo a lavoro) e 100 (ottimo). L'analizzatore del titolo valuta l'uso di parole potenti, parole non comuni e parole emotive. E controlla anche la leggibilità e la lunghezza del titolo.

Quando i tuoi contenuti hanno titoli migliori, più potenziali clienti e clienti leggeranno e condivideranno. E questo aiuta sia con la fidelizzazione che con la generazione di lead (contatti).

6. OptinMonster A/B Testing

Non è sufficiente creare messaggi di marketing. Per un Growth hacking di successo, hai bisogno di dati su cosa funziona e cosa no.

È qui che il test A/B integrato di OptinMonster può aiutare. Ti consente di duplicare le campagne con un solo clic, così puoi modificare un elemento e iniziare a eseguire il test. E OptinMonster tiene automaticamente traccia dell'analisi delle conversioni in modo da poter confrontare i risultati e scegliere un vincitore per ottenere più contatti e vendite.

Quindi, diamo un'occhiata a un paio di strumenti di Growth hacking per

aumentare le entrate in modo che la tua attività abbia una solida base finanziaria.

7 Zoom

Hai mai pensato di organizzare webinar per aiutarti portare i tuoi utenti dalle prova gratuite agli abbonamenti a pagamento.

O per incoraggiare i clienti paganti a passare al livello successivo? Devi iniziare il prima possibile.

La ricerca mostra che tra il 2 e il 5% dei partecipanti al webinar effettua acquisti, quindi l'esecuzione di webinar è un ottimo Growth Hacking.

Ci sono un sacco di software di marketing per webinar in giro, ma raccomanderemo Zoom. Funziona bene per

sia webinar che meeting, ed è gratuito con un massimo di 100 partecipanti e per chiamate fino a 40 minuti. E poiché ha funzionalità di registrazione integrate, puoi registrare il tuo webinar da utilizzare in seguito per la generazione di lead.

8 Semrush

SEMrush ha così tante funzionalità che potrebbe essere incluso più volte nel nostro elenco di strumenti di growth hacking. È una suite incredibilmente completa di strumenti incentrati sulla SEO e sul marketing dei motori di ricerca. Puoi usare questo strumento gratuitamente per un massimo di 10 ricerca al giorno.

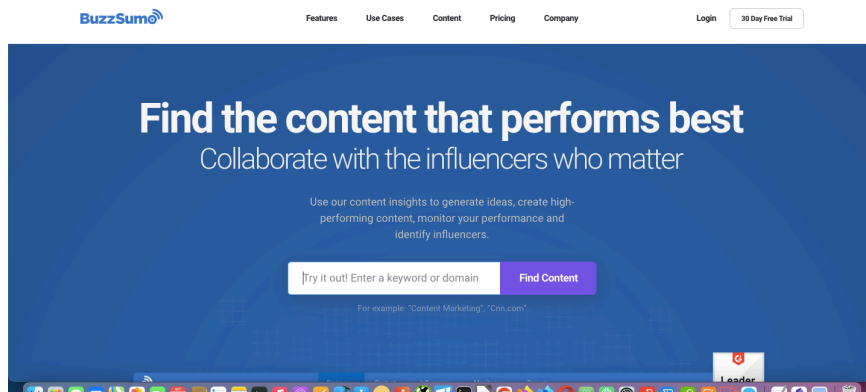
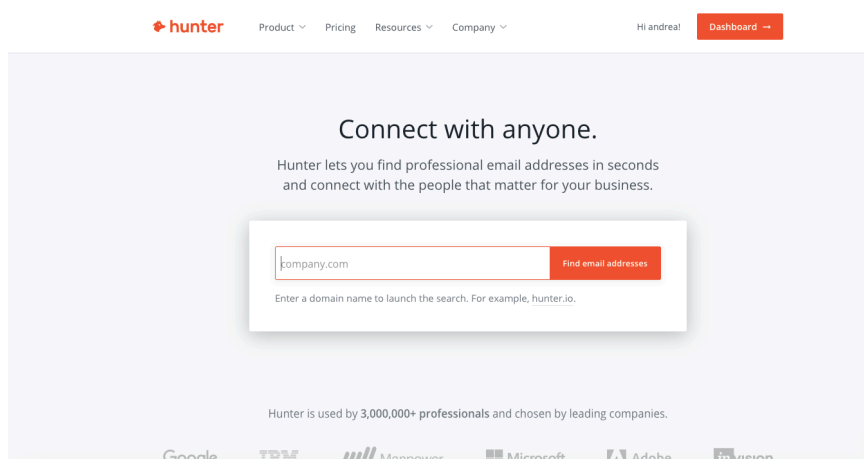
Sottolineo qui due strumenti chiave, ma se lo usi, assicurati di esplorare gli altri strumenti offerti da SEMrush.
Ti aiuteranno sicuramente ad aumentare la visibilità e a migliorare la generazione di lead.

Un buon punto di partenza per l'utilizzo di SEMrush è il suo **Site Audit Tools**. Questo ti offre una panoramica dello stato di salute del sito Web e identifica i problemi che rendono il tuo sito meno efficace. SEMrush fornisce anche suggerimenti per affrontare i problemi, così puoi far funzionare meglio il tuo sito sia per i tuoi clienti che per te.

In secondo luogo, usa SEMrush per alcune ricerche competitive tramite il suo strumento di ricerca organica. Ciò ti consente di controllare le

parole chiave che inviano traffico ai tuoi concorrenti.

Con queste informazioni, sarai meglio informato su ciò che interessa al tuo mercato di riferimento e potrai ottimizzare i tuoi contenuti per riconquistare parte di quel traffico.

Infine, in questa sezione, diamo un'occhiata a un paio di strumenti per aiutare a ottenere i referral dei clienti.

9 Hunter

Abbiamo parlato in precedenza dell'importanza dell'e-mail per un business vincente. Hunter e uno degli nostri strumenti può aiutarti a connetterti più facilmente con gli influencer che desideri raggiungere.

Hunter ti consente di cercare e-mail digitando il nome di dominio. Anche se sembra semplice, significa che puoi inviare un'e-mail alle persone che desideri raggiungere direttamente, invece di dover utilizzare un modulo di contatto o utilizzare un indirizzo e-mail generico.

10 BuzzSumo

Buzzsumo è meglio conosciuto come strumento per il monitoraggio delle condivisioni sui social, ma ti aiuta anche a concentrarti su eventuali influencer tra questi condivisi. Questo è importante perché i social media sono un eccellente strumento di riferimento. Nel 2017, Facebook da solo ha generato il 20% del traffico dei referral.

Questo strumento ha una piano gratuito (10 ricerche al mese) ma soltanto con un piano a pagamento conosci tutte le potenzialità di questo strumento. **Per iniziare prova il piano gratuito di 30 giorni.**

Ma se hai intenzione di utilizzare quei referral per il Grotwh Hacking della tua attività, devi trovarli.

Buzzsumo semplifica questo processo.

Per trovare influencer, vai su qualsiasi contenuto in

Pagina dei risultati di Buzzsumo e fai clic su Visualizza condivisioni accanto al titolo. Questo ti darà informazioni sul loro coinvolgimento su Twitter, autorità di dominio e altro ancora. Con queste informazioni, puoi avviare una campagna di influencer marketing.

7 esempi comprovati di Growth Hacking

Hai bisogno di altri esempi per ispirare il tuo marketing? In questa sezione, condivideremo alcuni Growth Hacking che hanno funzionato per quelle che ora sono alcune delle aziende di maggior successo al mondo.

1. AirBnB Craigslist Growth Hack

Non puoi parlare di esempi di growth hacking senza menzionare l'hack di AirBnB Craigslist. Al giorno d'oggi, AirBnB è un nome familiare, ma quando ha iniziato, l'azienda aveva bisogno di ottenere più clienti e fornitori di alloggi e di costruire la sua reputazione. Quello che è successo dopo è una leggenda del Growth hacking.

A quei tempi, le persone che cercavano un alloggio a prezzi accessibili usavano spesso Craigslist. Il genio di AirBnB è stato quello di offrire ai fornitori di alloggi un modo per copiare il loro annuncio su Craiglist con un solo clic, verificare il

loro annuncio e pubblicare un annuncio di alloggio.

Ciò ha messo AirBnB proprio di fronte al giusto mercato di riferimento e ha portato a una crescita sorprendente.

2. Groth hacking delle notifiche di Facebook

Con una base di utenti di oltre 2 miliardi, Facebook sembra essere ovunque. Ma non è stato sempre così, e Facebook stesso ha utilizzato il Growth hacking per costruire la sua base di utenti.

Le risposte a una domanda di **Quora** sulla crescita di Facebook mostrano gli hack più efficaci che hanno utilizzato.

In primo luogo, hanno incoraggiato i nuovi utenti a importare i propri contatti e-mail. In secondo luogo, se gli utenti menzionavano o taggavano contatti su Facebook, quei contatti ricevevano e-mail di notifica. Il fattore curiosità è bastato per portare alcune di quelle persone su Facebook e farli registrare per creare il proprio account.

3 Growth hacking Groove Content Marketing

Puoi guidare la crescita essendo onesto con il tuo
clienti? Certamente. Questo ha aiutato Groove a costruire un business del valore di $ 5 milioni all'anno.

L'azienda ne aveva provati molti approcci al content marketing, che sapevano sarebbe stata una strategia di marketing fondamentale per loro. Ma non hanno iniziato a vedere risultati finché non hanno adottato un approccio rivelatore.

Ciò che Groove si è reso conto è che nessun altro blog condivideva le vere sfide della crescita di un'azienda SaaS e nemmeno loro condividevano numeri reali. Quindi Groove ha utilizzato le proprie tattiche come case study, condividendo esperienze oneste con i propri lettori. Il risultato è stato un enorme aumento della loro base di utenti.

Ma non si sono fermati qui. Come parte del processo, hanno ricevuto feedback dai clienti sulle loro esigenze di informazioni e l'hanno

utilizzato per creare nuovi contenuti. E hanno anche fatto un po' di influencer marketing condividendo selettivamente determinati contenuti. La trasparenza è stata anche ripagata guadagnando recensioni, interviste e altre opportunità promozionali di Groove, alimentando ancora di più la crescita.

4 Hacking della firma dell'e-mail di Hotmail

A volte i Growth hacking più semplici sono i più efficaci. Uno degli esempi più famosi di growth hacking viene da Hotmail, il client webmail che ha preceduto Outlook.com. Ogni e-mail in uscita da Hotmail includeva un collegamento alla firma che invitava i destinatari a ottenere il proprio account gratuito.

PS: I love you.Get your
free e-mail at Hotmail

Quel semplice Growth Hqacking ha spinto Hotmail a 12 milioni
utenti entro 18 mesi. A quel tempo, ciò rappresentava un più che rispettabile 20% del mercato totale della posta elettronica.

5 Monzo Queue Jumper Growth Hack

Hai mai voluto saltare la fila ? C'è qualcosa di delizioso nel sapere che stiamo battendo le persone dietro di noi. Questo è il Growth hacking della psicologia sociale che la banca mobile Monzo ha utilizzato per far

crescere la sua base di utenti da 0 a 250.000 utenti in soli due anni.

Ecco come ha funzionato. Quando le persone si registravano, potevano vedere quante persone erano davanti a loro nella lista di attesa per gli account e quante erano dietro di loro. Monzo ha offerto alle persone la possibilità di saltare la fila indirizzando più nuovi utenti. Ciò ha premiato le nuove iscrizioni e allo stesso tempo ha ottenuto più clienti per la banca.

Può funzionare per la tua azienda? Certamente ha funzionato

per Robinhood che aveva 1 milione di persone in lista d'attesa per la sua app di trading azionario entro il primo anno.

6 OptinMonster “Powered by” Growth Hack

Un altro noto esempio di hacking della crescita è il collegamento "**powered by**", che ha dimostrato di funzionare. Ad esempio, Statuspage afferma che questo hack li ha aiutati ad aumentare le entrate mensili di 5 volte, da $ 5k a $ 25k.

Molte altre aziende usano questo hack,

e anche OptinMonster lo fa. Per impostazione predefinita, le campagne di marketing create con OptinMonster includono un collegamento "**powered by**", ma è facile disabilitarlo se gli utenti preferiscono non includerlo.

7 Growth hacking Proven per la crescita della concorrenza

È possibile utilizzare i contenuti che hai già per progettare una crescita massiccia? Lo è, ed è esattamente la scheda di lavoro strategica Proven utilizzata per aumentare il traffico organico del 43%. Soprattutto, non hanno speso un centesimo in più per il marketing.

Invece, Proven ha coinvolto i suoi dipendenti, con un concorso interno noto come “**Mission Week**". Dopo

identificando un contenuto con scarse prestazioni, tutti in azienda dovevano raggiungere l'obiettivo di guadagnare 20 punti missione facendo qualcosa per migliorarne le prestazioni.

I dipendenti hanno guadagnato punti per la condivisione di contenuti sui social media, l'ottimizzazione dei contenuti, la promozione di contenuti con e-mail di sensibilizzazione e altro

ancora. Non sorprende che tutta questa attività abbia portato a un migliore posizionamento nella ricerca dei contenuti e a un relativo aumento del traffico organico!

31 Most Common Interview Questions and Answers | The Muse
https://www.themuse.com/.../how-to-answer-the-31-most-common-interview-question...
This is your interview question cheat sheet: Brilliant interview questions and answers you might be asked when going through the interview process.
Tell Me About Yourself? · Why Should We Hire You · Tell Me About a Time When...

How to Interview Candidates, Not Educate Them | Monster.com
hiring.monster.com/hr/hr-best-practices/.../interviewing.../how-to-interview.aspx
Make job candidates do their home-work. Don't do it for them. Open-ended questions always trump closed-ended questions in the interview process. Take a look at these two sample interview questions and ask yourself how effective they are.

Sample Interview Questions: How to Interview | Monster.com
hiring.monster.com/hr/hr-best.../interviewing.../sample-interview-questions.aspx
The questions you ask in the interview process have to determine both. ... "Will-Do" Skills: Find out about their values, culture, and temperament for the bulk of the interview process. ... Keep all your questions job-related so that your hiring decision is based on qualifications, not ...

How To Interview Effectively - Connecticut Department of Labor
https://www.ctdol.state.ct.us/progsupt/jobsrvce/interviews-effective.htm
If you have researched the job opening, then you will be able to show the employer specifically how your qualifications meet the job requirements. Prepare clear, concise answers to the questions found in the interview questions section. Practice your answers with a friend or in front of a mirror.

How to Interview Job Candidates (The Definitive Guide) - Proven Blog
blog.proven.com/how-to-interview
Nov 1, 2016 - How to Interview? This is the ultimate list of the web's best interview resources. This guide covers everything you need to start interviewing and ...

10 Best Job Interview Tips for Job-Seekers | Quintessential LiveCareer
https://www.livecareer.com/quintessential/job-interview-tips
Succeeding in job interviews takes research, practice, persistence. Find 10 best job interviewing tips for job-seekers to help you obtain job offers.

Per adesso questo e' tutto! Ora hai tutte le tecniche, le strategie, gli strumenti e gli esempi di Growth hacking di base di cui hai bisogno per raggiungere rapidamente il successo.

Vuoi davvero scoprire perché il tuo business non crescere ?

Clicca sull'immagine per saperne di più'